

广州市土地房产管理学校 高碧峰 编

房地产 经纪人与管理

中专房地产经济与管理 物业管理专业教学丛书

中国建筑工程出版社



(京)新登字 035 号

图书在版编目(CIP)数据

房地产经纪人与管理/高碧峰编. -北京:中国建筑工程工业出版社,1997

(中专房地产经济与管理、物业管理专业教学丛书)

ISBN 7-112-03171-0

I. 房… II. 高… III. 房地产业-经纪人-概论 N. F718

中国版本图书馆 CIP 数据核字(97)第 03746 号

中专房地产经济与管理 物业管理专业教学丛书

房地产经纪人与管理

广州市土地房产管理学校 高碧峰 编

中山大学 彭昆仁 主审

*

中国建筑工程工业出版社出版、发行(北京西郊百万庄)

新华书店经销

北京市兴顺印刷厂印刷

*

开本: 787×1092 毫米 1/16 印张: 9 字数: 217 千字

1997 年 7 月第一版 1997 年 7 月第一次印刷

印数: 1—5800 册 定价: 13.00 元

ISBN 7-112-03171-0

F·251 (8311)

版权所有 翻印必究

如有印装质量问题, 可寄本社退换

(邮政编码 100037)

《房地产经纪人与管理》一书，主要围绕房地产经纪人基本知识、房地产经纪实务、国家对房地产经纪活动的管理等三大内容展开讨论。全书系统地介绍了房地产经纪人的概念、业务范围、权利义务等基本原理；房地产经纪机构的设立，房地产经纪人在房地产交易、咨询、营销策划各环节的业务运作程序、方法、技巧等经纪实务；国家对经纪活动进行管理的原则、内容、手段和法律依据等内容。此外，对于房地产经纪人必备的专业知识，也穿插在本书的有关章节中作了一定深度的阐述。

出版说明

为适应全国建设类中等专业学校房地产经济与管理专业和物业管理专业的教学需要,由建设部中等专业学校房地产管理专业指导委员会组织编写、评审、推荐出版了“中专房地产经济与管理、物业管理专业教学丛书”一套,即《物业管理》、《房地产金融》、《城市土地管理》、《房地产综合开发》、《房地产投资项目分析》、《房地产市场营销》、《房地产经纪人与管理》、《房地产经济学》、《房地产法规》、《城市房地产行政管理》共10册。

该套教学丛书的编写采用了国家颁发的现行法规和有关文件、规定,内容符合《中等专业学校房地产经济与管理专业教育标准》、《中等专业学校物业管理专业教育标准》和《普通中等专业学校房地产经济与管理专业培养方案》及《普通中等专业学校物业管理专业培养方案》的要求,理论联系实际,取材适当,反映了当前房地产管理和物业管理的先进水平。

该套教学丛书本着深化中专教育教学改革的要求,注重能力的培养,具有可读性和可操作性等特点。适用于普通中等专业学校房地产经济与管理专业和物业管理专业的教学,也能满足职工中专、电视函授中专、职业高中、中专自学考试、专业证书和岗位培训等各类中专层次相应专业的使用要求。

该套教学丛书在编写和审定过程中,得到了天津市房地产管理学校、广州市土地房产管理学校、江苏省城镇建设学校、上海市房地产管理学校和四川省建筑工程学校等单位及有关专家的大力支持和帮助,并经高级讲师张怡朋、温小明、高级经济师刘正德、高级讲师吴延广、袁建新等人的认真审阅及提出了具体的修改意见和建议,在此一并表示感谢。请各校师生和广大读者在使用过程中提出宝贵意见,以便今后进一步修改。

建设部人事教育劳动司

1997年6月18日

前 言

《房地产经纪人与管理》一书，是根据建设部中等专业学校房地产管理专业指导委员会第六次工作会议纪要的精神，由广州市土地房产管理学校负责组织编写的，并经建设部中等专业学校房地产专业指导委员会评审。

本书系统地介绍了房地产经纪人的基本知识，房地产经纪人在房地产市场各环节的经纪业务及技巧，国家对房地产经纪活动的管理，并附录了部分关于房地产市场管理及房地产中介服务管理的全国通用的法规性文件以及我国房地产经纪业务开展的一些实践性案例，力求做到既有理论性、又有实践性。

本书由广州市土地房产管理学校房地产经济管理教研室的高碧峰同志编写，由中山大学经济系教授、广东省房地产研究协会副会长彭昆仁同志主审。在本书的编写过程中，广州市土地房产管理学校的领导自始至终给予高度的重视并为教材的编写工作提供诸多的方便；广州市房地产经纪人服务管理所孙晓霞所长给予大力的支持和帮助；原广州市越秀区房管局仲裁办主任高国柱同志对本书的编写和修改提出了许多宝贵的意见；此外，国内外有关专家、学者的研究成果对本书的编写也提供了有益的帮助，对此一并致以衷心的感谢。

由于对房地产经纪活动的系统研究工作才刚刚起步，许多理论和实践的问题还有待深入研究和探讨，加之编者的水平有限，故书中难免存在一些疏漏之处，恳请读者和学界同仁批评指正，以便修改补充。

目 录

第一章 绪论	1	第二节 房地产经纪人对营销策划 的早期介入	73
第一节 房地产经纪人	1	第三节 房地产促销策划	75
第二节 我国房地产中介业的沿革	9	第六章 房地产咨询实务	80
第三节 海外房地产经纪制度简介	13	第一节 概述	80
第二章 房地产经纪机构	20	第二节 房地产信息咨询实务	84
第一节 房地产经纪机构的设立	20	第三节 房地产项目投资咨询实务	88
第二节 房地产经纪机构的管理模式	22	第四节 投资项目财务评价	95
第三章 房产交易经纪实务	28	第七章 房地产估价基本知识	103
第一节 房地产市场概述	28	第一节 影响房地产价格的因素	103
第二节 房产买卖经纪实务	34	第二节 房地产估价基本方法	109
第三节 房屋租赁经纪实务	40	第八章 房地产经纪管理	115
第四节 房屋互换经纪实务	44	第一节 房地产经纪管理概述	115
第五节 房产抵押经纪运作	48	第二节 房地产经纪人的资质管理	118
第四章 地产交易经纪实务	52	第三节 房地产经纪活动的监督管理	121
第一节 我国土地法律制度概述	52	附录 1 广州市房地产中介合同	125
第二节 土地一级市场之地产 经纪实务	58	附录 2 房地产预售契约	128
第三节 土地二级市场之地产 经纪实务	64	附录 3 房地产营销成功案例选登	131
第四节 地产经纪人应知	66	附录 4 城市房地产中介服务 管理规定	134
第五章 房地产营销策划实务	72	参考文献	137
第一节 房地产营销策划概述	72		

第一章 绪 论

第一节 房 地 产 经 纪 人

一、房地产中介服务的含义

房地产中介服务有狭义和广义之分，从狭义的角度，房地产中介的活动范围仅仅在流通领域，以为房地产交易的双方提供咨询、促成交易为主要目的。从广义的角度，房地产中介贯穿在房地产业经济运行的全过程中，为房地产的生产、流通和消费提供多元化的中介服务（如表 1-1）。

房地产中介服务的内容

表 1-1

房地产经济运行各环节		房地产中介业提供的服务
生 产 过 程	投资决策	1. 充当投资顾问、提供可行性研究、项目策划等 服务 2. 为各方提供信息、协助寻求投资合作者
	征 地 土地开发	1. 为各方提供信息，促使土地供需双方达成交易 2. 进行土地价格评估 3. 代办各有关事务（如申报、立项、办证等）
	房屋建设	1. 为各方提供信息，协助选择承建商，促使承发包合同的签订 2. 代办工程招标投标事项
流 通 过 程	房屋交易	1. 代理房屋买卖、租赁、抵押 2. 承担销售策划、广告推介工作 3. 进行房屋价格评估 4. 代办各种有关事务（如代办产权证等）
消费过程	房屋交付使用	1. 代理物业管理 2. 充当房屋互换双方的中间介绍人

由此可见，房地产中介实际上包含了房地产经纪、房地产咨询、房地产价格评估以及物业管理等四大业务内容。事实上，从更广的范围看，房地产中介服务的业务内容还远不只这些。有人认为，房地产金融中介，如房地产投资、信托、房地产股票债券的代理发行等；以及房地产法律事务中介，如房地产权属转移的法律手续代理、房地产权属纠纷仲裁等，也同是完备的房地产中介服务体系的有机构成部分。但前者，目前我国只是由专业性的金融机构承办为主，后者则是由房地产律师参与为主。故本书并不打算将房地产中介服务的外延拓展到这一范围。

作为本书讨论重点的房地产经纪活动，是房地产中介服务中最主要和最典型的一项业

务，它比较集中地反映了中介活动的本质特征。在现实生活中，房地产经纪业务与房地产中介服务体系中的其他各项业务，是互相联系、互相渗透，相辅相成的。例如一项房地产活动如物业投资的完成，在需要居间介绍的同时，往往也需要物业估价、政策咨询等其他中介职能的介入。因此，房地产经纪人或房地产经纪机构根据自身条件和有关规定可承担多项中介业务。鉴于此，本书在着重讨论房地产经纪业务各有关专业知识的同时，也会对房地产咨询和房地产价格评估等的相关知识作一些简略的介绍。

二、房地产经纪人的概念

房地产经纪人，是指在房地产投资、开发、交易等各环节中从事居间代理业务而收取佣金的商人。

从法律关系的角度解释，经纪人与委托当事人之间所形成的是一种民事法律关系，经纪活动是经纪人为当事人委托事项所进行的居间性有偿劳务活动。其法律特征是：

(1) 经纪人与委托人建立的是平等、自愿的委托代理关系。

(2) 经纪服务的行为特征是居间服务，发生委托行为的必要前提条件是，存在着可能实现委托人目的的第三方主体，即委托人目的的承受人。至于接受不存在第三方主体的委托事项，如接受委托而自行承担工程设计，则不属于经纪活动的范畴。

(3) 经纪人只为委托人实现某种目的创造条件和提供方便，自身并不直接参加委托事项的投资和经营。因此，经纪人的服务收益只是佣金、服务费，而不是投资效益。例如，以经营为目的，购买房地产开发商的房地产，再销售给他人而赚取价差收益的行为，是房地产包销行为，该行为人为房地产包销商而非经纪人。

(4) 经纪人在与委托人等价交换中所提供的交换内容，是非生产性的专业劳务，活动的范围主要是在流通和消费领域，并具有专业性。

三、房地产经纪人的业务范围

从房地产开发与经营的各个环节来讲，房地产经纪人的业务范围主要包括以下一些内容：

(一) 土地使用权转移过程中的经纪代理

1. 在土地使用权出让中为受让方提供的代理服务

如房地产经纪人在国有土地出让中可以接受受让人的委托，代理地块的选择、进行开发与投资分析、在出让方与受让方之间传递信息、为受让方投标报价出谋划策、以及代办受让方必须办理的一些文书手续等。

2. 土地使用权有偿转让中提供的经纪代理服务

在土地使用权有偿转让中，房地产经纪人可作为中介方接受某方委托，与第三方洽谈，促进交易的达成。

(二) 项目投资开发前期的经纪代理

1. 房地产开发项目的招商、转让代理

即为拟议中的房地产开发项目，代理寻求投资商，包括在委托人授权下，按照项目条件、要求、价金，经办洽商、谈判以及有关程序事项。

2. 房地产开发投资与合作的代理

即接受投资商的委托，依照其设定的条件和原则，代理选择房地产开发项目或合作伙伴。

3. 投资开发前期的其他专项代理业务

包括房地产投资的项目策划；投资项目的可行性研究；以及代理项目开发的各项前期工作，如“两证一书”（建设用地规划许可证、土地使用书、建设工程规划许可证）的申领代办、动拆迁代理服务等。

（三）项目开发建设中的经纪代理

1. 工程项目招标投标代理

包括负责组织编写标书和公布招标消息，组织开标、评标，并协助开发商选定中标的承建商。

2. 承建商信誉调查咨询

即接受委托人委托，对要求承接工程的一个或若干个承建商进行调查，了解其基本情况及资质信誉情况。

3. 进度控制咨询服务

即为开发商编制作业进度计划表，具体安排资金、施工、材料的配套平衡工作，供协调进度使用。

4. 市政配套手续代办

（四）房地产交易的经纪代理

1. 商品房销售代理

这是有一定规模的房地产中介机构经常开展的一项业务，即通过与开发商签订推销协议，然后通过本身的信息、宣传渠道为开发商进行促销。

2. 存量房屋交易的经纪代理

即在存量房屋的买卖、互换、租赁、抵押、典当等交易活动中，为交易的双方牵线搭桥，促成交易。日常中，这方面的业务量比较大，但单项业务的标的较小，故主要由中小机构或个体经纪人承办。

3. 在房地产交易中的其他专项代理业务

包括商品房销售的营销策划，代办商品房预售许可证、外销商品房许可证以及产权过户登记等。

（五）房地产洽商展销

这种展销活动的业务内容是综合性的，包括有新区开发和旧城改造土地出让、转让，以及待建在建项目的转让；各类物业的转让；中介服务等各类机构的接洽和现场咨询服务等。展销会一般由较大型的房地产中介服务机构与房地产行政主管部门或房地产行业协会共同举办，也有由行业主管部门或协会单独举办。中介机构无论是作为举办者还是参与者，其在展销会中的经营活动均属于经纪活动的范畴。

四、房地产经纪人应具备的素质

房地产经纪人员的素质，是房地产经纪工作顺利开展的重要保证之一。由于房地产经纪活动具有政策性强——指在处理事务时必须遵守国家有关房屋买卖、租赁、继承、产权登记、土地转让等方面的法规政策；涉及面广——指在开展业务时需涉及双方或多方权益；

综合性强——指在从事业务时需运用多方面的知识；重复性少——指经纪人受托的各个个案极少完全相同等特点，使房地产经纪人在开展业务时有较大的难度，他们必须遵守有关的政策法规，运用丰富的知识和娴熟的技巧，方能为客户提供优质高效的服务。经纪人任何由于无意的疏忽或有意的欺骗所造成的错误，都可能为顾客带来巨大的经济损失，与此同时，也为经纪人带来诸多不利的影响，譬如：经济赔偿、声誉受损，甚至吊销牌照等等。要避免这种情况的出现，要成为一个真正成功的房地产经纪人，唯一的途径就是要培养自身良好的个人素质，而良好的个人素质主要由以下几个方面组成：

1. 具有良好的知识结构

房地产经纪人良好的知识结构由基础知识、专业知识、法律知识和辅助知识组成，经纪人必须掌握：

(1) 有关房地产经济学、市场学、金融学等经济学方面的基础知识。运用这些知识将使经纪人在从事活动时，能更周全地考虑物业成本、价格、价值、升值趋势以及房租、地租等因素；能熟练地运用市场预测和分析的方法，采取合适的营销策略来帮助发展商进行销售；能更好地处理有关房地产抵押、信贷、纳税、保险等事务。

(2) 有关房地产开发、经营管理、房屋维修、建筑结构、城市规划、房地产价格评估等房地产的专业知识。房地产经纪人要在土地使用权的转让过程中或房地产开发及资金的横向融通过程中充当中介，就必须详尽了解房地产开发程序、土地征用的申报审批程序、房地产价格评估的程序、房屋的拆迁回迁条例以及工程的招标投标细则等内容；而无论经纪人是作为物业代理还是销售代理或其他代理，均应掌握一些关于建筑物的质量、构造、结构及维修等方面的知识。

(3) 有关房地产的权属方面及有关经济法、诉讼法方面的法律知识。房地产远不只房屋及土地本身，还包括有各项的权属，由于房地产的不可移动性，使其在建造、买卖、使用、房屋损毁等过程中，都要涉及到错综复杂的权属问题，这要求房地产经纪人对有关的政策法规相当熟悉，诸如在房屋产权的转移、分割、过户登记等方面及在房屋买卖、租赁、重建等方面的政策法规；中国现行土地使用权的出让及转让的法律制度等，经纪人都必须是耳熟能详。

除此之外，由于房地产经纪人在开展业务时，经常的要与各方面签订合同，也可能会遇到一些意想不到的经济纠纷，因此经纪人也有必要对经济合同法、诉讼程序等方面有一定程度的了解。

(4) 有关社会学、心理学、公共关系学等方面的辅助知识。人口数量和结构、家庭数量和结构、民族民情等社会动态的变化，会对物业的供求关系产生一定的影响。例如，某一区域的人口增多，必然会造成该区域对房屋的需求增大；独生子女政策，将使一厅二房的物业更受欢迎；高收入家庭比例的提高，会导致人们对物业质量的挑剔——人们除注重建筑物本身的质量外，还会考虑四周环境、子女受教育的条件、公共设施（如停车场、商业网点等）的配置等因素。由此可见，房地产经纪人必须掌握一定的有关民族民情、邻里关系、家庭结构、人口变化等社会学方面的知识，方能更好地把握社会动态的变化，进而把握房地产供求关系的变化。

心理学是一门研究个人行为的科学，房地产经纪人要与各种各样的人打交道，故心理学的有关知识对经纪人来说也是必需的。这里举一个简单的例子，一位代理房屋销售的经

纪人在推销住房时，就很有必要对以下问题有所了解：购房者的购房动机；每一位购房者的购房偏好；年龄、家庭结构、经济收入等对购房行为的影响；销售环境的重要性……这一切均有赖于经纪人对心理学有关知识的实际运用。

至于公共关系学，对于房地产经纪人来说也是至关重要的。有人说，“公共关系学是一门研究如何建立信誉，从而使事业获得成功的学问”，房地产经纪人也需要运用各种的公关手段来建立良好的社会关系，提高自身的知名度和树立良好的信誉，这将有利于经纪人畅通无阻地开展各项的业务，并在房地产的中介领域里取得巨大的成功。

2. 具备各种能力

在心理学中，能力是指顺利地完成某种活动的心理特征，或者说是完成一定活动的本领。没有能力将一事不可成。有良好的知识结构不代表有良好的能力，各种的能力应从经验中获得，从知识中转化。在一般意义上说，房地产经纪人应具备的能力包括有：判断能力、应变能力、社交能力、表达能力、谈判能力、调查研究能力以及信息的收集和处理能力等。

3. 树立良好的职业道德

所谓职业道德，是指从事一定职业的人在履行本职工作过程中，应当遵循职业范围内的特殊道德要求和道德准则。房地产经纪人应具备的职业道德包括有：

(1) 敬业乐业。即热爱本职工作，对工作投入极大的热情。乐于帮助客户，为其解决各种难题。刻苦钻研业务，注意知识更新，并通过对工作中各种困难的克服寻求巨大的人生乐趣。

(2) 诚实的信誉。即以公平、公正、忠诚为营业的信条，不为蝇头小利丧失信义、欺瞒顾客。要知道，经纪人只要有一次不公平的交易，就会引起顾客、顾客的朋友及熟人的注意。经纪人的信誉胜于数以万计的广告费，良好的信誉将使经纪人联络旧客户、结识新客户，编织着越来越密的客户关系网。

(3) 知法守法。即严于律己，时时留意国家的有关法规、法令及政策，开展业务时绝不违法乱纪，绝不参与国家不允许私自流通的房地产的中介活动，并自觉接受主管部门、税务部门的监督。

五、房地产经纪人资格的取得

房地产经纪人属于自由职业者，他们受到的来自于单位或机构方面的约束相对较少，因此，房地产经纪人的素质，在很大程度上需要通过对其资格的认定来给予保障。

根据《城市房地产中介服务管理规定》第八条的规定，房地产经纪人必须是经过考试、注册并取得《房地产经纪人资格证》的人员。未取得《房地产经纪人资格证》的人员，不得从事房地产经纪业务。各地区管理部门对于经纪人资格的认定，均有各自更具体详细的规定。

六、房地产经纪人的权利和义务

国家法律赋予房地产经纪人一定的权利，并规定其必须履行一定的义务，目的是引导和规范房地产经纪人的行为准则，维护各方利益，维护市场秩序，促进房地产经纪人更好地开展房地产经纪业务。

1. 房地产经纪人的权利

(1) 依法开展经纪业务活动的权利。房地产经纪人取得房地产经纪人资格证后，受聘于某房地产经纪机构或领取营业执照以个体房地产经纪人的身份从事房地产经纪活动，均属合法行为，应当受到国家法律保护，任何单位和个人都无权阻碍和妨害经纪人从事合法的经纪业务活动，更不得随意取消经纪人资格或吊销其营业执照。

(2) 请求报酬的权利。房地产经纪人所提供的服务是有偿的服务，当经纪人促成房地产买卖的双方达成了交易，或为顾客提供了咨询服务等，他便有权要求支付合理的佣金，以作为他提供劳务的报酬。

(3) 请求支付成本费用的权利。房地产经纪人在开展经纪活动的时候，不可避免地要支出一些费用，如为寻找买主而支付的通讯费、交通费、广告费，带客户看房时所支付的展示费等等。经纪人在完成受托的任务后，有权要求支付这一类在经纪成本范围内有关费用。甚至，即使经纪人未完成受托的任务，但确实支付了经纪成本费用，也可请求支付。当然，在签订经纪合同时，这些问题最好能在合同的有关条款中作详尽的说明。

(4) 双方约定的其他权利。房地产经纪人享有委托合同或经纪合同中双方约定的其他一些权利。

2. 房地产经纪人的义务

(1) 合法经营的义务。房地产经纪人在开展经纪业务时，必须遵守国家的有关法规、法令，严禁违法经营。如不得超越经营范围，套购开发公司商品房出售；不得为国家法律禁止流通的房地产进行中介（如代售宅基地上的合资房、为行政划拨土地的转让作中介等）；不得收取佣金以外的额外报酬或好处费等。

(2) 诚实介绍的义务。房地产经纪人在进行经纪业务活动时，有必要将当事人应当知道的事实如实告知当事人，如对于房地产的置业者，就必须如实详尽地将有关房屋的质量、年代、位置、真实价格、城市规划的情况、权属情况等问题加以介绍。严禁房地产经纪人利用刊登虚假广告、隐瞒或夸大事实、弄虚作假等手段来欺骗消费者，损害当事人的利益。

(3) 尽忠职守的义务。房地产经纪人无论是作为买方或卖方的代理人，均应对委托方尽忠职守，遵从委托方的意旨行事，履行合同。如作为买主的代理人，经纪人的职责就是以尽可能低的价格为买主物色到理想的房源。若房地产经纪人有对委托人不忠、违背委托人意旨、隐瞒委托人、违反合同等行为的出现，将有可能得不到佣金甚至遭受其他额外损失。

(4) 公平中介的义务。房地产经纪人从事居间介绍活动时，对于双方当事人，必须保持其公平的地位，不偏袒任何一方，更不能为了一方利益而损害另一方的利益。房地产经纪人在从事经纪活动时很经常地具有双重代理的身份，即既是买方代理又是卖方代理。由于买主代理人的职责是以尽可能低的价格物色卖主，而卖主代理人的职责则是以尽可能高的价格物色到买主，所以双重代理的职责往往是相互抵触的。因而经纪人充当双重代理人时，应分外小心，更妥善处理好双方当事人的关系，更公平对待双方当事人，并最好能将其双重代理的身份告知当事人。在美国，法律严格规定，代理人在没有告知双方的情况下，不得充当双重代理角色，否则，除了可能得不到任何佣金之外，还可能受到取消经纪人资格、赔偿受损一方经济损失的处罚。

(5) 接受管理监督和依法纳税的义务。房地产经纪人应服从当地房地产经纪主管部门

的管理，向主管部门报送业务统计报表，并按经纪业务收入的一定比例交纳管理费。房地产经纪人也应接受财政及税务部门的监督，依法向国家缴纳规定的税费。

七、房地产经纪人的佣金

经纪人在为委托人提供订约机会或充当订约介绍人、完成委托的中介服务后，由委托人支付的劳动报酬，在法律上叫佣金。

房地产经纪人所提供的中介服务，实质上是一种劳务产品，因而佣金实际上就是这种劳务产品的价格。按照产品价格组成的理论，任何产品的价格都是由C、V、M三个部分组成，即由成本和利润组成。房地产经纪人在提供中介服务这一劳务产品时，必然要支付广告宣传、商品展示等经纪成本；房租、办公设备、员工工资等办公费用；以及资格申请、注册、员工培训等开办费用。所有这些费用均应在佣金中得到补偿，除此之外，经纪人还需获得一定的营业利润。因此，房地产经纪人的佣金就必须包含成本支出和利润两大部分，即： $\text{佣金} = \text{成本支出} + \text{利润}$ 。

在实际的操作中，佣金的支付形式通常有几种类型：一是所有的费用包含在佣金中，此时，佣金比例较高，按现时的行情，代理房屋销售一般是3%~5%；另一种情形是，佣金中不包括经纪费用，委托者除支付佣金外，还要支付经纪人提议且己方同意的广告、策划、展销会等费用，此时佣金比例下降至1%~3%。佣金可由经纪人为其提供服务的双方当事人共同承担，也可由其中一方独自支付。在代理房屋销售时，佣金一般由售房者、发展商承担，也有经纪人同时向购房者收取佣金的，但这种现象在房屋供需状况缓解时将会自动消失。房地产经纪人也可在接受委托后预收部分的佣金，在经纪成功后再一次收齐全额，当然，经纪业务未完成的，经纪人应将预收款退回给当事人。无论经纪人采取何种收佣方式，都最好能与当事人签约以明示。

为加强对房地产经纪人佣金的管理，防止经纪人为追求高额利润而毫无抑制地提高佣金标准，各地房地产经纪管理部门都立法对经纪人的经纪收入进行管理。如《上海房地产经纪人管理暂行规定》的第十四条规定：“房地产经纪活动的服务费用由房地产经纪人与当事人在下列收费标准内自行议定，并在房地产经纪合同的履行期限内交付：

(1) 居间介绍、代理房屋买卖、国有土地使用权转让的，按成交价的百分之三以下收取；

(2) 居间介绍、代理房屋和国有土地使用权租赁的，按月租金的百分之七十以下一次性收取；

(3) 居间介绍、代理房屋交换的，按房地产评估价值的百分之一以下收取。

提供咨询服务的，服务费标准由双方协商议定。”

八、房地产经纪人的作用

房地产经纪人的存在，是由房地产业自身的特点决定的。首先，房地产是一项具有固定性、相对永久性的不动产，这使得房地产市场是一个地域性很强的市场。在房地产商品的交易中，买卖双方往往会受到地点、交通、时间以及信息传递等因素的制约，从而增加成交的难度。此时就需要经纪人周旋于买卖双方之间，传递信息、提供服务、促成交易。其次，房地产是具有异质性的物业，它包含着结构型式、平面布置、室内装修、楼层、朝向、

设备、年代等质量因素；地段、交通、生活服务设施等环境因素；社区文化、邻里关系等社会因素以及更为深奥的城市规划、建筑设计、建筑经济等其他因素。这些因素的不同组合满足着各置业者的不同层次的需求，而这些因素的变动更会影响着物业的价格及升值率。由于房地产的价格较为昂贵，置业者的购买行为一般也不会重复，在经验和专业知识缺乏的情况下，置业者不可能在短时间内正确判断各种不同的因素对物业质量、使用功能以及价格的影响，而经纪人因长期置身于房地产交易市场，具有较丰富的经验和专业知识，并掌握大量的信息，在他们的帮助下置业者方能较快捷妥当地觅得使用价值和价值都相对较满意的物业。再次，房地产的交易行为具有复杂性，它涉及到权属的变更、有关的政策法规、城市规划、交易程序和交易手续等一系列的问题，一不小心，置业者或投资者就很容易掉进人为的或非人为的陷阱，蒙受巨大的经济损失，而在经纪人的帮助下，他们将能顺利办妥各种必要的手续，并获得应有的法律保障。最后，房地产的投资具有投资金额大、回收期长的特点，其利润高但投资风险也大，只有通过经纪人对市场信息进行收集、反馈和分析；对投资项目进行精心策划；以及对推出物业进行良好的促销代理，方能在最大程度上防止投资失误、规避投资风险。

以上种种使房地产经纪人的存在成为必然，并在房地产中介舞台上，发挥着如下所述的愈来愈重要的作用：

1. 促成交易，繁荣房地产市场

房地产经纪人居于买卖双方之间，一方面可以起到穿针引线、互通有无、促成交易的作用，另一方面又可以通过实施专业化的营销策略，采取强有力的促销手段，提高交易运作的效率，以达到扩大交易总量，加速资金循环周转，繁荣市场的目的。

2. 收集、处理、反馈和传播市场信息

房地产经纪人因其自身经营的需要，必须不断地收集大量的信息并加以处理，而这些经过处理较具系统性和连续性的信息，在经纪人的经营活动过程中又以不同的方式及不同的渠道传播开来，并为社会各界人士所利用。

3. 为消费者提供广泛的服务

包括提供房源信息、介绍市场行情；解释、宣传房地产交易过程中所涉及的法律、法规、政策和交易程序；代办繁琐的交易手续；提供优良的售后服务等等。总之，房地产经纪人在消费者有置业动机的瞬间开始，就必须为置业者提供详尽的服务，直至协助置业者完成置业的全部步骤，并尽最大可能保护消费者的利益不受损害。

4. 充当投资者的良师，促进资源的合理布置

房地产经纪人处于市场的前哨，对市场的供求情况和市场的走势把握得较为准确，通过市场分析和项目策划，经纪人可协助发展商作出正确的投资决策，减少投资的盲目性。而只有投资方向正确，才能保证新建成的物业符合社会的需求，才能保证社会资源得到最合理有效的利用，才能避免社会财富遭受巨大的损失。

5. 规范市场行为，为政府的决策和实施有效的管理提供依据

经纪人周旋于房地产买卖的双方，在促成交易的同时，为双方宣传有关的法规政策，甚至为双方办妥有关的法律手续，这在一方面可避免因当事人缺乏法律知识而产生不合法的行为，而在另一方面又可使政府的有关法规政策得到贯彻执行。为此政府不需要直接插手房地产市场而只需要利用经纪人的合法活动，便可达到规范房地产市场运作的目的。与此

同时,政府可通过经纪人的活动收集到房地产市场的有关问题,从而为其作出合理决策、制定行之有效的管理措施提供有力的依据。

第二节 我国房地产中介业的沿革

房地产中介业与房地产业的关系是非常密切的,它的兴起与发展有赖于房地产业的兴旺与发达,在房地产业迅速崛起和发展的时期,房地产的中介活动也异常的活跃,而在房地产业相对萎缩的时期,房地产的中介活动也会趋于平静甚至消失,这一点可从我国房地产中介业的发展历史中得到见证。

一、1840年~20世纪初

1840年以前,中国的房地产业已具雏形,城市规划、房屋营建、修缮和管理等行业正逐步形成,民间的房地产买卖、租赁、抵押、典当等活动也较为普遍,但这些原始的房地产经营活动,均没有超出封建经济结构的制约,买房买地只是为了添置必需的生产资料和生活资料、积累财富,而不是为了投资增值。

1840年鸦片战争之后,中国房地产业的发展进入一个新的时期。帝国主义入侵者在带来鸦片的同时,也带来了房地产业的资本主义经营方式。随着通商口岸的开放以及租界的设立,许多外商意识到中国的房地产业有大利可图,纷纷投资房地产业,他们从事土地买卖、房屋建造、房屋租赁及房地产抵押等经营活动,在攫取暴利的同时也促进了中国房地产业的繁荣。

房地产业的发展,房地产市场的兴旺,培育了房地产中介活动的萌芽。最先出现在中国房地产中介业历史舞台的,是“二房东”们。在当时,大的房地产投资商主要经营的业务是房屋的直接出租,即将其修建的各种豪华大厦,以高价直接出租给各类商店、银行或其他大的承租户。与此同时,由于这些大的房地产投资商不愿直接经营零散的小住户承租业务,所以,他们还采取转手出租的方式进行经营。在转手出租的方式下,大的房地产业主将房产的出租业务委托给一个可信赖的人经营,这个专门为房地产业主经营和转手出租房屋的人,即被称之为“二房东”。“二房东”转手出租房屋,在房租上进行盘剥。同时,“二房东”还伺机以各种名义额外收取费用。由于有“二房东”的帮助,房地产业主基本能够按时收取零散承租者的房租。在旧中国,较早推行转手承租的是上海。1907年,著名的外国房地产投资商——沙逊洋行在上海同沈志贤和马小眉正式签约,规定每月月底,由沈、马二人将一个月其所监管的全部房屋的房租汇总交沙逊洋行。沙逊洋行对沈马二人利用监管权的额外所得,则一概不问。其后上海乃至全国的各大房地产主相继采取转手出租的方式经营零散承租业务。“二房东”作为一个社会阶层也由此而逐渐形成,并一直沿续至解放初期。

二、民国时期

民国之后,尤其是在20年代至30年代的10余年中,中国的房地产业处于上升时期,发展较快。国外及国内的大房地产投资者继续投资房地产市场,大规模兴建高层大厦,出租获利。从20年代初起,海外华人也相继回乡,加入房地产业的投资经营活动,使已经升

温的房地产业再掀高潮。与此同时，房地产的中介活动也相当活跃，出现了一大批专门从事房地产中介活动的从业人员。如在上海，出现了专靠介绍房屋租赁，从中取利的房屋掮客，上海人将其称之为“白蚂蚁”。“白蚂蚁”从事活动的方式有两种。一是以“顶屋公司”的形式出现；一是以“单干个体户”的形式出现。“顶屋公司”有固定的经营场所，以在报纸上刊登广告的方式招揽生意，一般出租人委托公司出租房屋时，只需登记房屋的地点、朝向、大小等情况，并注明“顶手费”的上下幅度即可。而承租人则要向公司填写委托书，并在成交时支付佣金（一般为顶费总数的十分之一）及若干委托费。公司通过撮合房屋的出租者与承租者，无本而获利。至于“单干个体户”则以茶楼为其经营的据点，他们在那里交换信息，撮合成交，从中获利。再如在北京，更是出现了大量的以介绍房屋买卖为其主要业务的“房纤手”，“房纤手”们分布于市内各区，每区均有“纤头”（即房纤手里的代表人物）。纤头们一般配有若干助手，协助其从事房屋交易的中介活动。通常房屋的买卖活动须经以下步骤才可完成：（1）委托纤手作介绍。买房之人将自己的意向告知纤手，纤手则根据自己所掌握的卖房者的信息，代其物色房子。（2）约期看房。在买卖双方初步同意的前提下，纤手会为双方约定时间，并带领买房者看房。（3）递价、让价、收取定金。到这一阶段，买卖双方会通过纤手反复议定价钱，并由纤手代卖方收取定钱（定钱一般为房价的百分之十）。（4）立字、过款。买卖双方及房纤手约定时间，在某一大饭庄内，经过验收原契纸，订立新契约后，买方付过房款，即完成整个交易过程。然后，新旧业主开筵庆贺，同时，按“成三破二”的比例付给纤手佣金。

这个时期，我国房地产中介活动有如下特点：

第一，房地产的交易活动基本由经纪人所把持。在上海、广州、北京、天津等大城市，无论是房屋的买卖、租赁，还是土地的买卖，一般都需通过经纪人进行。而经纪人则倚着其在房地产交易中的特殊地位，牟取高利。如在广州，在抗战期间，一些国民党政府官员与经纪人勾结，趁部分市民疏散到内地之机，低价购入房屋，高价卖出，有的还进行强买强卖，从中牟利。而在抗战胜利后，这些与官员勾结的经纪人，看准随着市民返回，房地产业会逐步恢复的形势，纷纷参与地皮的炒卖活动，他们哄抬地价，攫取厚利。

第二，房地产经纪人在其从事业务活动的过程中，逐渐形成了没有行会的松散组织。房地产经纪人虽然没有像其它行业的中介人那样成立行会，但他们在从事业务活动的过程中却交往密切，许多没有成文的行规也逐渐约定成俗。如广州的经纪人喜欢在茶楼酒馆相聚，在那里交换行情、交流信息，而在北京，房纤手们更是专门约定一日（每年农历二月初二）举行大集会（纤手们称之为“财神会”），以扩大交往。

第三，房地产经纪人在从事活动时，多有欺骗行为，公众对经纪人的印象欠佳。经纪人在开展业务的时候，常采取各种各样的方式欺骗当事人。如在广州，有所谓的“卖定帖”、“挂胡”等，即经纪人在为买卖双方牵线时，先同买方讲好价钱，预收少量定金，然后持契证冒充卖方，索取更高的价钱，以独吞其价差。在北京，则有所谓的“倒饰房”，即房纤手将年旧失修的房屋以低价购入，略加修缮——这种修缮只是在外表上掩盖房屋的破旧程度，而在结构上则未作任何的改善，然后以高价售出……如此种种，使受害人对从事中介活动的人深痛恶绝，广大的市民对中介从业人员的种种称呼，如“白蚂蚁”、“房纤手”等，大多包含有鄙视的含义。

第四，政府开始重视对中介活动的管理，但管理力度不够。民国政府为了加强对经纪

人的管理，限制经纪人高抬地价和乱收手续费，也陆续颁布了一些经纪人管理及房地产交易管理的暂行办法。如民国 36 年（1947 年）2 月，广州市政府公布了《广州市地政局管理经纪人的暂行办法》规定了经纪人的手续费是：土地及定着物（房屋）的买卖为买卖价额的 2%；土地及定着物的典押为典押额的 1.5%；土地及定着物的租赁为租赁价额的 8%；土地价格的评估为土地价额的 0.1%。房地产经纪人收取手续费，如有超过规定者，处以超过部分 10 倍以下的罚金，如属屡犯者，吊销其执照。这些条例的实施，在一定程度上约束了经纪人的行为，但经纪人违法现象仍屡禁不止，房屋买卖及租赁纠纷也时有发生。

三、1949 年以后

解放初期，民间的房地产交易活动仍较为活跃，经纪人继续操纵房地产交易市场，房地产交易市场及中介活动都比较混乱。从 50 年代初开始，政府加强了对经纪人的管理，颁布了一系列的管理法规，采取淘汰、取代、改造、利用以及惩办投机等手段，整治了房地产中介业。如广州，在 1950 年 3 月，市人民政府公布了《广州市房屋租赁暂行办法》，同年取缔了二房东，将在出租过程中收取“批头”、“鞋金”等行为视为非法，并于 1952 年 3 月成立房屋租赁介绍所，为市民提供租赁介绍服务。1950 年 9 月，经市人民政府批准，成立“广州市房地产交易所”负责办理政府机构及个人委托买卖房地产交易业务。1951 年 5 月，市工商局公布《广州市经纪人管理暂行办法》，规定经纪人在从事业务时，必须持有经纪人许可证，同时按规定的范围收取佣金或手续费。1952 年 6 月，市房地产管理局发出《关于成立房地产经纪学习班分批审查本市房地产经纪的布告》，对全市 137 名经纪人进行调查，严肃查处在中介活动中敲诈财物、欺骗食价、偷漏契税等违法行为，整顿房地产市场。1953 年 3 月，为了加强对房地产市场的管理，更好地引导和利用经纪人，市房地产管理局公布了《广州市试行房地产交易员暂行办法》，取缔了经纪人，并在房地产信托公司下设置交易员（从原来经登记的经纪人中，挑选素质较好的担任），明确交易员应具备的条件、工作守则、手续费及有关奖惩办法等。交易员必须经审查批准，取得交易员证之后，方可从事中介活动。这一系列的管理办法实施之后，理顺了房地产市场的各种关系，有力地抵制了房地产经纪人的违法行为，大大减少了房屋买卖及租赁纠纷，取得了较好的效果。

“十年动乱”期间，我国从观念上否定了商品经济，房地产业陷入了低谷，房屋作为一种“福利品”，不是通过市场交易而是采取分配的形式转移到消费者手中，民间的房屋交易活动也减少到最低限度，在这种情形下，从客观上使得房地产的中介活动成为不需要，而另一方面，从主观上，政府部门认定中介行为是一种投机行为，将其视为非法，坚决予以取缔。因此，在这一阶段，房地产中介活动基本消失。

四、我国房地产中介业的现状和展望

改革开放以后，百业俱兴，随着城镇国有土地有偿使用和房屋商品化的推进，我国的房地产业高速发展，并将成为国民经济发展的支柱产业之一。房地产经纪人及中介服务公司顺应着社会的需求，如雨后春笋般涌现，并呈现出以下的特点：

第一，从业人数有不断扩大的趋势，而行业组织的成立更是标志着该行业已具有一定规模，并将逐步走向成熟。在我国，房地产中介业是于 1992 年底才开始发展起来的，1993 年与 1994 年发展最快，据初步统计全国的中介服务机构已达 4000 多个。1995 年 1 月 10 日，